

Conoce al egresado de Tec Gdl que innovó en comercio electrónico



Influenciado por su familia, propietaria de la empresa [Alimentos Sello Rojo](#), [Diego Masayú](#) estudiaba Ingeniería en Biotecnología (IBT) en el [Tec Guadalajara](#). Sin embargo, decidió dar un giro hacia el área de negocios y así descubriría más adelante un nuevo camino como emprendedor.

Deseaba explorar otro enfoque y tomó la decisión de cambiarse de carrera, donde descubrió su verdadera pasión: **negocios internacionales**, lo que lo llevaría después a **destacar en el mundo de las fintech** (*startups* financieras).

Ese cambio lo llevó posteriormente a descubrir una oportunidad de emprendimiento tecnológico: crear [iBasto](#), una **plataforma de comercio electrónico** enfocada en **vender abarrotes a tienditas de la esquina**.

Gracias a [iBasto](#) fue ganador del **programa de aceleración de Reto Jalisco 2021** impulsado y avalado por *Google for startups LATAM* y *Singularity University*.

Igualmente, Diego fue reconocido con el título de "**World Class Entrepreneur**" por el gobierno de Jalisco. Ahora, con el desarrollo de su *fintech* [iBasto](#) se perfila a ser una referencia para quienes desean emprender en la región.



/> width="900" loading="lazy">

Pasión por los negocios

Luego del cambio de biotecnología a negocios internacionales, su paso en el [Tec Guadalajara](#) no sólo se limitó a las aulas, sino que aprovechó al máximo las oportunidades de intercambio académico.

Fue así que decidió ir a estudiar a Corea del Sur, en la [Universidad de Sungkyunkwan](#), donde adquirió habilidades básicas en coreano y también profundizó en el **análisis de negocios internacionales desde una perspectiva asiática**.

*“Lo que yo quería aprender ahí era **cómo generar una empresa grande**, y a través de ella, marcar la diferencia dentro del país”, reflexionó.*

No obstante, Diego reconoció que a veces *“el camino del emprendimiento es muy duro y solitario”*.



/> width="900" loading="lazy">

Del desafío familiar al emprendimiento

La familia de Diego, dueña de [Alimentos Sello Rojo](#), era frecuentemente contactada por emprendedores en busca de **financiamiento**. Los miembros más jóvenes de la familia, entre ellos Diego, evaluaban si debían respaldar esas propuestas.

Ese desafío lo inspiró a **aventurarse en el mundo del emprendimiento**. Entonces, comenzó a explorar la creación de su propia empresa para comprender el proceso y las claves de **viabilidad de un proyecto empresarial**.

Así, Diego se involucró en el consejo de la **Cámara de la Industria Alimenticia de Jalisco**, donde conoció más a profundidad la mecánica de Alimentos Sello Rojo y su **relación con las tienditas de la esquina**.

Fue ahí donde identificó el nicho de las tienditas de la esquina que a menudo se pasaba por alto en medio de las tendencias del mercado que pronosticaban su desaparición.

Dicha oportunidad le abrió las puertas para lo que vendría después: **la creación de su propio emprendimiento**.



/> width="900" loading="lazy">

La búsqueda de socios

“Encontré un área muy interesante que era el tema de surtir a las tienditas de la esquina”, subrayó.

La primera pregunta que Diego se hizo fue si debía emprender solo o asociarse con amigos y familiares. Relató que en lugar de basar su elección en relaciones personales, **buscó a personas con habilidades y conocimientos destacados** para el proyecto.

*“Tener socios te ayuda a tener tranquilidad. Pero debes encontrar a una socia o socio que esté dispuesto a **entrar en el mismo nivel de responsabilidad** que tú”, agregó.*

De esta forma, observó la necesidad de establecer acuerdos claros y una comunicación efectiva desde el principio, al utilizar actas constitutivas para evitar malentendidos.

“Si tu emprendimiento o idea es igual a otra, eso no quiere decir que no sea una buena idea. Lo que más importa es cómo la llevas a cabo”.

Exigencia y perfección

Para él uno de sus desafíos más significativos fue su propia exigencia y búsqueda de la perfección. Esto a menudo le dificultaba mantener la esperanza y ver el lado positivo a las cosas.

Un día, entre sus preocupaciones, se preguntó: "¿Qué pasaría si no estoy?". Esto le hizo darse cuenta de que había estado buscando la perfección y que lo estaba llevando por un camino complicado.

??Por eso, Diego aconsejó a los emprendedores que "lo peor que puedes hacer en este proceso de emprendimiento es compararte. Si uno no está bien, el negocio no va a estar bien".

Desde entonces, aprendió que los **dueños y socios de un negocio deben priorizar su salud emocional y mental**, ya que una actitud positiva tendrá a la larga un impacto directo en el desempeño de la empresa.



/> width="900" loading="lazy">

Su emprendimiento: iBasto

Con su emprendimiento, el EXATEC les ahorra tiempo y dinero a los dueños de las tienditas, pues les permite **surtir de forma más rápida, fácil y cómoda** los productos con **precios de mayoreo y sin mínimo de compra**.

"Somos un sitio en donde el dueño de la tienda se registra y compra. Nosotros le enviamos el producto y le ahorramos tiempo y dinero. Es algo muy sencillo", afirmó.

Diego señaló que su empresa no inventó algo nuevo, sino que **identificó un mercado tradicional que muchos consideraban obsoleto y lo revitalizó**.

“Si tu emprendimiento o idea es igual a otra, eso no quiere decir que no sea una buena idea. Lo que más importa es **cómo la llevas a cabo y esa ejecución depende completamente de las personas**”, afirmó.

“Lo peor que puedes hacer en este proceso de emprendimiento es compararte. Si uno no está bien, el negocio no va a estar bien”.

Experiencia de éxito

Después de crear [iBasto](#) se destacó como **ganador del programa de aceleración Reto Jalisco 2021**, con lo cual obtuvo un premio de 100 mil pesos.

Dicho programa tiene como objetivo identificar, apoyar e impulsar ideas y proyectos emprendedores con el potencial de mejorar la vida de 5 millones de mexicanos en los próximos 5 años.

Actualmente, Diego es analista de dirección en el desarrollo de proyectos estratégicos en **Alimentos Sello Rojo** y ha participado también en el programa de televisión **Shark Tank**.

A la vez, Masayi fue nombrado con el título de “*World Class Entrepreneur*” por el gobierno de Jalisco y es parte del consejo de accionistas del Centro Educativo Tepeyac, campus Xcaret.

Ahora, el reto del egresado de Negocios Internacionales del [Tec de Monterrey es](#) crecer su negocio y transformar el mundo a través de iniciativas empresariales destinadas a mejorar a México y sus comunidades.

LEE TAMBIÉN:

LEE TAMBIÉN: